Erfolg durch positives Denken von Napoleon Hill

VISIT…

LANZAROTE Caliente.com

Erfolg durch positives Denken

Hills klassische Studien über das Erfolgsgeheimnis berühmter Menschen
Von Napoleon Hill



Buch (Komplettfassung)

Worum geht's

Erfolg durch positives Denken (1960) zeigt, wie sich mit einer positiven Geisteshaltung und den richtigen Zielen ein erfolgreiches Leben führen lässt. Das Buch baut auf Napoleon Hills Studien auf, die er zu Beginn des 20. Jahrhunderts durchführte. Im Auftrag von Andrew Carnegie, einem der reichsten Männer der damaligen Zeit, befragte er hunderte berühmte und erfolgreiche Menschen, um den Geheimnissen ihres Erfolgs auf die Spur zu kommen.

Wer diese Blinks lesen sollte

Jeder, der herausfinden möchte, wie sich mit einer positiven Geisteshaltung alles im Leben erreichen lässt
Jeder, der mehr über die Geheimnisse erfolgreicher Menschen erfahren möchte
Freunde von Ratgebern und Lebenshilfe-Literatur

Wer das Buch geschrieben hat

Napoleon Hill (1883-1970) war ein US-amerikanischer Schriftsteller. 1937 veröffentlichte er – aufbauend auf Interviews mit zahlreichen erfolgreichen Persönlichkeiten – sein erfolgreichstes Buch Denke nach und werde reich, das sich bis heute mehr als 60 Millionen Mal verkauft hat.

Eine positive Geisteshaltung ist die wichtigste Voraussetzung dafür, alle Ziele im Leben zu erreichen.

Die meisten Menschen glauben, dass Erfolg sich auf geheimnisvolle Weise oder aufgrund günstiger Voraussetzungen einstellt, auf die wir keinen Einfluss haben. In Wahrheit verbirgt sich hinter Erfolg aber vor allem eins: die Fähigkeit, die Welt mit einer positiven Geisteshaltung zu sehen.

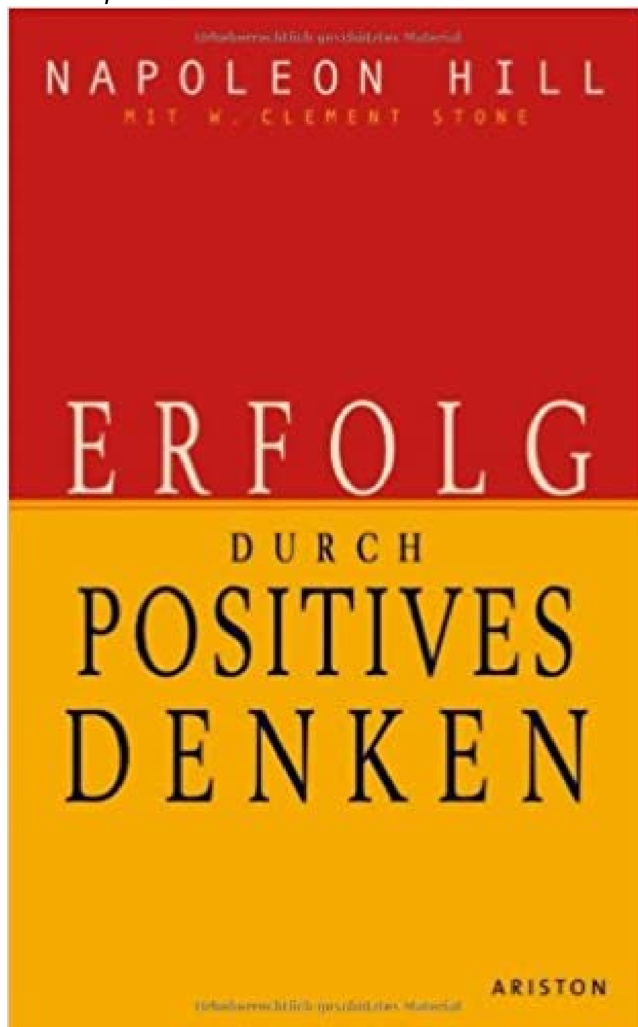
Diese Geisteshaltung muss man sich wie einen unsichtbaren Talisman vorstellen, den jeder von uns um den Hals trägt. Auf der einen Seite des Talismans steht PGH (positive Geisteshaltung), auf der anderen NGH (negative Geisteshaltung).

Die Menschen, die es schaffen, immer die Seite mit der positiven Geisteshaltung nach oben zu drehen, ziehen den Erfolg scheinbar magisch an.

Erfolg durch positives Denken

Hills klassische Studien über das Erfolgsgeheimnis berühmter Menschen

Von Napoleon Hill



Buch (Komplettfassung)

Worum geht's

Erfolg durch positives Denken (1960) zeigt, wie sich mit einer positiven Geisteshaltung und den richtigen Zielen ein erfolgreiches Leben führen lässt. Das Buch baut auf Napoleon Hills Studien auf, die er zu Beginn des 20. Jahrhunderts durchführte. Im Auftrag von Andrew Carnegie, einem der reichsten Männer der damaligen Zeit, befragte er hunderte berühmte und erfolgreiche Menschen, um den Geheimnissen ihres Erfolgs auf die Spur zu kommen.

Wer diese Blinks lesen sollte

Jeder, der herausfinden möchte, wie sich mit einer positiven Geisteshaltung alles im Leben erreichen lässt
Jeder, der mehr über die Geheimnisse erfolgreicher Menschen erfahren möchte
Freunde von Ratgebern und Lebenshilfe-Literatur

Wer das Buch geschrieben hat

Napoleon Hill (1883-1970) war ein US-amerikanischer Schriftsteller. 1937 veröffentlichte er – aufbauend auf Interviews mit zahlreichen erfolgreichen Persönlichkeiten – sein erfolgreichstes Buch Denke nach und werde reich, das sich bis heute mehr als 60 Millionen Mal verkauft hat.

Eine positive Geisteshaltung ist die wichtigste Voraussetzung dafür, alle Ziele im Leben zu erreichen.

Die meisten Menschen glauben, dass Erfolg sich auf geheimnisvolle Weise oder aufgrund günstiger Voraussetzungen einstellt, auf die wir keinen Einfluss haben. In Wahrheit verbirgt sich hinter Erfolg aber vor allem eins: die Fähigkeit, die Welt mit einer positiven Geisteshaltung zu sehen.

Diese Geisteshaltung muss man sich wie einen unsichtbaren Talisman vorstellen, den jeder von uns um den Hals trägt. Auf der einen Seite des Talismans steht PGH (positive Geisteshaltung), auf der anderen NGH (negative Geisteshaltung).

Die Menschen, die es schaffen, immer die Seite mit der positiven Geisteshaltung nach oben zu drehen, ziehen den Erfolg scheinbar magisch an.

Ein berühmtes Beispiel für die Kraft der PGH war Henry Ford. Er setzte es sich zum Ziel, einen kostengünstigen V8-Motor für die Massenproduktion zu entwickeln – einen Motor mit acht Zylindern, wie er bis dahin nur in sehr exklusiven Autos verbaut worden war. Fords Ingenieure hielten dies zunächst für unmöglich. Er aber beharrte auf der Umsetzung seiner Idee und nach rund einem Jahr Entwicklungszeit war das Unmögliche möglich geworden: die Herstellung eines V8-Prototypen für die Massenproduktion. Der V8 wurde zu einem großen Erfolg und half Ford, sich von der Konkurrenz abzusetzen.

Wer heutzutage mit 25 ins Berufsleben eintritt, hat in der Regel mehr als 100.000 Arbeitsstunden vor sich, ehe er mit 67 in den Ruhestand geht. Wir sollten uns daher immer die folgende Frage stellen: Für wie viele dieser Stunden lohnt es sich, sie mit einer negativen Geisteshaltung zu vergeuden, wenn uns nur die positive unsere Ziele erreichen lässt?

Eine positive Geisteshaltung erlaubt es, Probleme als Chancen zu sehen und sie zu ergreifen.

Erfolg bedeutet immer, sich Problemen zu stellen und sie zu lösen.

Hinter jeder großen Erfindung der Geschichte steckt ein Problem – und ein Mensch, der sich diesem gestellt und hart dafür gearbeitet hat, es zu lösen.
Wie wir Problemen begegnen, ist immer eine Frage der Geisteshaltung: Treten wir ihnen positiv entgegen und nehmen unser Schicksal selbst in die Hand? Oder lassen wir uns entmutigen und werfen beim ersten Widerstand die Flinte ins Korn?
Dabei ist es völlig egal, ob es um Probleme persönlicher oder geschäftlicher Art geht. Die richtige Geisteshaltung lässt uns in allen Lebensbereichen Probleme als etwas Positives wahrnehmen und in Chancen verwandeln.
Selbst der Aufenthalt in einem Gefängnis kann als Chance begriffen werden, wie die Geschichte eines Mannes namens Charlie Ward zeigt, der hinter Gittern lernte, seine negative Geisteshaltung gegen eine positive einzutauschen. In der Folge gewann er das Ansehen der Wärter und Mithäftlinge und stieg innerhalb des Gefängnisses in seiner Funktion auf. Bereits im Gefängnis lernte er einen Industriellen namens Bigelow kennen, der wegen Steuerhinterziehung einsaß. Dieser war von Ward so beeindruckt, dass er versprach, ihm nach seiner Entlassung einen guten Job zu verschaffen. Später bekam er den Job, brachte es nach Bigelows Tod bis zum Chef des Unternehmens und zum Millionär.
Ward, der vorher mit einer negativen Geisteshaltung auf eine Verbrecher-Karriere zugesteuert war, fand in der PGH seine Rettung. Die denkbar widrigste Situation, sein Aufenthalt in einem Gefängnis, wurde ihm zum Ansporn, sich selbst zu verändern. Er lernte, sein Problem als Herausforderung zu sehen und das Beste daraus zu machen.

Wer erfolgreich sein will, muss geistige Spinnweben loswerden und seine Fähigkeit zu logischem Denken einsetzen.

Der Mensch handelt nicht immer logisch und rational. Wir unterliegen Denkfehlern, lassen uns von unseren Gefühlen leiten oder fallen auf Vorurteile herein.
In gewisser Weise tragen wir alle „geistige Spinnweben" mit uns herum: Negative Empfindungen, Leidenschaften und Vorurteile wirken sich immer auf unser Denken und Handeln aus. Sie bilden ein Spinnennetz, in dem wir uns immer wieder verstricken. Geistige Spinnweben verleiten uns zu irrationalen Überzeugungen, die sich in unvernünftigen Handlungen niederschlagen.
Die Folgen geistiger Spinnweben sind vielfältig. Oft lassen wir uns von Gefühlen leiten und geraten in Konflikte, weil wir einen eigenen Fehler nicht eingestehen wollen und stattdessen unserem Gegenüber die Schuld geben. Wer in solchen Situationen seinen Verstand gebraucht und rationalen Überlegungen folgt, der entgeht dem Spinnennetz.

Wer logischem Denken den Vorrang vor Gefühlen und Vorurteilen gibt, der kann seine Ziele erreichen und vermeidet unnötige Konflikte.
Besonders effektiv ist es, seine Fähigkeit zu logischem Denken einzusetzen, indem man sich jeden Tag die Zeit nimmt, über sich und die Welt nachzudenken. Wer jeden Tag nur 1% seiner Zeit damit zubringt, nachzudenken und Pläne zu schmieden, erreicht seine Ziele viel eher als andere.
Zwei einfache Werkzeuge, die dabei helfen, sind ein Blatt Papier und ein Stift. Mit ihnen bewaffnet sollte man täglich seine Gedanken sortieren, Ideen sammeln und planen.

Erfolgreich ist nur, wer geistige Kurz- und Weitsichtigkeit vermeidet.

Viele Menschen leiden nicht nur unter körperlichen Sehstörungen, sondern auch unter geistiger Kurz- und Weitsichtigkeit.
Geistig kurzsichtige Menschen sind unfähig, die Möglichkeiten zu sehen, die noch fern in der Zukunft liegen. Sie erkennen nicht, wie wichtig es ist, die eigene Zukunft zu planen und Ziele zu haben. Stattdessen verwenden sie alle ihre Energie darauf, sich mit Problemen herumzuplagen, die unmittelbar vor ihnen liegen, ohne dabei das große Ganze zu sehen und vorauszudenken.
Geistig weitsichtige Menschen hingegen haben das gegenteilige Problem: Sie wollen gleich auf das Hausdach springen, anstatt die Treppen zu nehmen und Stufe für Stufe zu erklimmen. Sie leben in einer Traumwelt der Zukunft, ohne jedoch die naheliegenden Dinge in die Tat umzusetzen, die nötig sind, um ihre großen Ziele zu erreichen. So kommen sie diesen nie näher und lassen viele Chancen liegen, die sich ihnen Tag für Tag bieten.
Beide „Sehstörungen" sind hinderlich. Wer erfolgreich sein will, muss sowohl die Chancen und Möglichkeiten im Hier und Jetzt erkennen und in Angriff nehmen als auch Pläne für die Zukunft schmieden, nachdenken und sich fragen, wie er die Welt verändern und gestalten möchte.

Neben einer positiven Geisteshaltung ist Zielstrebigkeit die wichtigste Voraussetzung, um im Leben erfolgreich zu sein.

Jeder, der sein Leben erfolgreich gestalten will, braucht die richtigen Ziele. Denn nur wer weiß, was er überhaupt will, kann es auch erreichen.
Wer sich seiner Ziele bewusst ist, dem fällt es leichter, den richtigen Ausgangspunkt zu finden und den für ihn geeigneten Kurs einzuschlagen.
Und wer weiß, wofür er seine Arbeit tut, dem macht sie auch jeden Tag Freude. Wer ein klares Ziel hat, der kann effektiv und mit Begeisterung an der Verwirklichung seiner Träume arbeiten.
Außerdem nimmt derjenige, der weiß, was er will, die richtigen

Chancen im Leben wahr. Er ergreift die Möglichkeiten, die das tägliche Leben bietet, um den eigenen Zielen näher zu kommen.
Zielstrebigkeit, also das konsequente Hinarbeiten zu den eigenen Zielen, geht oft mit der Fähigkeit zum Selbstansporn einher. Man muss sich selbst immer wieder sagen: „Beweise, was du kannst.” Statt der Welt die Schuld am eigenen Versagen zu geben, sollte man sich in die Pflicht nehmen, sie nach den eigenen Vorstellungen zu gestalten.
Ein gutes Beispiel für Zielstrebigkeit und leidenschaftlichen Selbstansporn ist der Farmer Milo Jones: Ihn traf das Schicksal einer schweren Krankheit, die ihn am ganzen Körper lähmte. Da er nicht akzeptieren wollte, seiner Familie künftig zur Last zu fallen, beschloss er, einfach die Fähigkeiten zu benutzen, die ihm blieben: Sein Körper war zwar gelähmt, doch sein Kopf arbeitete noch auf Hochtouren. Also feilte er fortan an Ideen, wie er Aufgaben bestmöglich delegieren konnte. Mit seiner Zielstrebigkeit und seinem positiven Blick auf die Welt verwandelte er seine kleine Farm in ein Imperium, das nicht mehr Mais anbaute, sondern Jones' Little Pork Sausages verkaufte – er selbst wurde Millionär und führte trotz seiner körperlichen Behinderung ein erfolgreiches und glückliches Leben.

Ziele sollten immer anspruchsvoll sein – und Schritt für Schritt umgesetzt werden.

Ziele zu haben bedeutet noch nicht, sie auch zu erreichen. Aber die Wahrscheinlichkeit lässt sich erhöhen, indem du einige wichtige Regeln beachtest.
Halte deine Ziele immer schriftlich fest und versieh sie mit einer Frist. Frag dich: Was möchte ich bis zum Jahresende alles erreichen? Oder: Wo möchte ich nächstes Jahr stehen?
Hab dabei keine Angst vor hohen Zielen. Ganz im Gegenteil: Hohe Ziele sind die einzigen, die es sich zu haben lohnt. Je höher das Ziel, desto mehr wirst du dich auch anstrengen – und desto mehr wirst du auch erreichen. Die meisten wirklich erfolgreichen Menschen sind genau deshalb über sich hinausgewachsen, weil sie sich mehr abverlangt haben als andere.
Nur wer sich nicht mit dem Status quo zufrieden gibt und sich stattdessen Herausforderungen sucht, die anderen als unrealistisch erscheinen, der wird sich zu den wirklich erfolgreichen Menschen zählen können.
Ein hohes Ziel sollte dabei immer gestaffelt werden: Neben dem großen Fernziel solltest du daher auch Nah- und Zwischenziele festlegen, die du nach und nach abhakst.
Selbst die größten Anstrengungen erscheinen mit dieser Methode kinderleicht – wie z.B. eine rüstige Großmutter bewies, die mit 63 Jahren zu Fuß von New York nach Miami lief. Befragt, woher sie den Mut genommen habe, die lange Reise anzutreten, gab sie zurück, Mut

sei gar keiner nötig gewesen. Sie habe nur den ersten Schritt machen müssen, dann den zweiten und dritten...

Jedes Ziel lässt sich erreichen, indem man es per Autosuggestion im Unterbewusstsein verankert.

Viele Menschen denken zwar, ihr gesamtes Handeln entspringe bewussten Entscheidungen. Aber das Unterbewusstsein nimmt häufig großen Einfluss auf unser Bewusstsein. Denn dieses wird von unbewussten Vorstellungen, Wünsche und Trieben beeinflusst und zu einem bestimmten Verhalten gedrängt.

Doch dem beschriebenen Prozess sind wir nicht hilflos ausgeliefert. Wir können ihn sogar ganz gezielt zu unserem Nutzen einsetzen, indem wir uns der Autosuggestion bedienen. Mit ihrer Hilfe lassen sich beliebige Ziele und Wünsche im Unterbewusstsein verankern, sodass sie später von dort aus all unser Denken und Handeln beeinflussen.

Ob Gesundheit, finanzieller Erfolg oder andere Dinge: Uns sind dabei keine Grenzen gesetzt. Die Autosuggestion kann uns zu all unseren Zielen führen. Wer sich beispielsweise zweimal am Tag laut den Satz vorliest, wie viel Geld er bis wann verdient haben will, der prägt seinem Unterbewussten dieses Ziel so fest ein, dass es später das Bewusstsein dazu bringt, auf dieses Ziel hin zu arbeiten.

Diese Methode lässt sich auch verwenden, um sich die PGH zu eigen zu machen. Wenn du dir regelmäßig, ehrlich und mit Nachdruck sagst: „Mir geht es jeden Tag besser", dann wird sich dieses Gefühl tatsächlich einstellen.

Hast du auf diese Weise die PGH einmal verinnerlicht, wirst du jedem Problem mit Selbstansporn, Optimismus und Unbeirrbarkeit begegnen.

Wer sich selbst verändern möchte, muss sein Verhalten ändern, indem er Gewohnheiten aufbaut.

Wir können durch unser Handeln zu anderen, besseren Menschen werden. Dafür ist nur ein konsequentes Training nötig.

Dieses Training beruht auf dem Grundsatz, dass wir von außen, also durch unser Handeln, unser Inneres beeinflussen können. Indem wir etwas Bestimmtes tun, beeinflussen wir unsere Gefühle und unser Innenleben. Wer seine Furcht durch ein positives Gefühl ersetzen will, der kann sich in entsprechenden Situationen immer dazu zwingen, das Wort „mutig" laut vor sich hin zu sagen und dann sofort zu handeln und nicht zu zögern, sondern etwas Mutiges zu tun.

Besonders konsequent arbeitete der amerikanische Gründervater Benjamin Franklin an sich und seinem Verhalten. Er trainierte sich Tugenden wie Enthaltsamkeit, Sparsamkeit oder Mäßigung an, indem er sich einfach dazu zwang, eine Zeit lang all sein Verhalten auf jeweils eine Tugend auszurichten. Erst wenn die Tugend ihm ins Blut übergegangen war, machte er sich daran, sich die nächste anzueignen.

Von seinem Vorgehen kannst auch du dich inspirieren lassen: Wenn du bestimmte Dinge an dir verändern möchtest, geh sie eins nach dem anderen an. Du kannst dich z.B. eine Woche lang darauf konzentrieren, dich zur Sparsamkeit in allen Lebenssituationen zu zwingen. In der darauffolgenden Woche nimmst du dir dann das nächste Ziel, z.B. Mäßigung, vor, und gewöhnst dir an, in allen Situationen maßvoll zu bleiben, also nicht über den Durst zu trinken oder übermäßig viel zu essen.

Du veränderst auf diese Weise nicht nur dein Verhalten, sondern auch dich selbst. Die Tugenden, die du trainierst, werden zum Bestandteil deiner Persönlichkeit.

Wer erfolgreich sein will, darf niemals aufgeben und muss immer nach dem Etwas suchen, das noch zum Erfolg fehlt.

Oft scheitern Vorhaben am letzten Puzzleteil, dem Etwas, das ein Projekt erst abrundet und unwiderstehlich macht. Menschen mit einer PGH zeichnet aus, dass sie unbeirrbar nach diesem Etwas suchen, das ihnen noch zum Erfolg fehlt.

Die Brüder Wright etwa waren erfolgreicher als all ihre Vorgänger, die ebenfalls versucht hatten, ein funktionierendes Flugzeug zu bauen. Ohne sich von Fehlschlägen entmutigen zu lassen, suchten und fanden sie das fehlende Etwas: bewegliche Klappen, die sie an den Flügeln ihres Flugzeugs anbrachten. Mit ihnen konnte der Pilot die Flügel in verschiedene Stellungen bringen und so das Flugzeug im Gleichgewicht halten.

Jeder, der kurz vor Erreichen seines Ziels scheitert, sollte sich daher fragen, was dieses Etwas sein könnte, das noch fehlt. Oft sind unkonventionelle und alternative Ansätze der beste Weg, um es zu finden.

So sperrte sich ein amerikanischer Erfinder namens Dr. Gates, wann immer er Ideen suchte, in einem kleinen schalldichten Raum ein, schaltete das Licht aus und konzentrierte sich auf das Problem, das er lösen wollte. Erst wenn Gates eine Idee hatte, schaltete er das Licht wieder ein und schrieb sie auf.

Jeder Mensch sollte nach dem Etwas suchen, das zu seinem Erfolg fehlt. Dazu muss er sich nur die Zeit und den Raum zum Nachdenken nehmen, immer Fragen stellen und unaufhörlich nach ihren Antworten suchen.

Mithilfe des Selbststarters lässt sich die eigene Trägheit überwinden und in Tatkraft verwandeln.

Wir alle kennen die Momente im Leben, in denen wir nicht das tun, was wir eigentlich tun sollten: ein wichtiges Telefonat erledigen, das wir vor uns herschieben, oder den jährlichen Zahnarztbesuch vereinbaren, der schon längst wieder fällig ist.

Der Grund für dieses Verhalten ist, dass wir zur Trägheit neigen, was

schnell in schlechten Gewohnheiten mündet. Doch wer ein paar einfache Regeln befolgt, kann seine Trägheit überwinden und in Tatkraft verwandeln.
Wie?
Da positive wie negative Gewohnheiten aus häufiger Wiederholung entstehen, ist der erste und wichtigste Schritt zur Veränderung, regelmäßig und oft genug eine Sache zu tun – bis sie unweigerlich zu einer Gewohnheit wird.
Die wichtigste positive Gewohnheit, die du dir durch ständige Wiederholung aneignen und in den Alltag integrieren kannst, ist der sogenannte Selbststarter. Der Selbststarter wird dann verwendet, wenn du dir selbst immer wieder „Tu es gleich!“ vorsprichst und immer sofort handelst. Diese Strategie bringt dich dazu, deine Trägheit zu überwinden und aktiv zu werden.
Für den Schriftsteller H. G. Wells bedeutete der Selbststarter, dass er immer und sofort alle Ideen aufschrieb, die ihm kamen. Selbst wenn ihm nachts im Bett etwas einfiel, notierte er es auf einem bereitliegenden Blatt Papier.
Wenn der Selbststarter häufig genug verwendet wird, wird er zur Gewohnheit und die Tatkraft zum Teil der eigenen Persönlichkeit. Du kannst diese Tatkraft dann in jeder Lebenssituation anwenden – verpasste Chancen gehören damit der Vergangenheit an.
Du kannst nicht nur dich selbst, sondern auch andere anspornen, sich zum Positiven zu verändern.
Jeder Mensch spielt zwei Rollen: Wir werden beständig von anderen angespornt, bestimmte Dinge zu tun – und spornen von uns aus ständig andere an.
Schon bei Kindern und ihren Eltern ist diese Wechselbeziehung zu beobachten: Kinder spornen schon als Säuglinge ihre Eltern an, indem sie sie durch Weinen dazu bringen, sich um sie kümmern. Eltern wiederum spornen ihre Kinder auf sehr vielfältige Weise an, unter anderem, indem sie ihnen Vertrauen schenken.
Auch für Thomas Edison, der ein schlechter und aufmüpfiger Schüler war, war der wichtigste Antrieb seines Lebens das Vertrauen seiner Mutter. Trotz seines vermeintlichen Versagens und seiner schlechten schulischen Leistungen verlor sie nie den Glauben an ihren Sohn und stand zu ihm.
Wenn du ein Kind oder einen Erwachsenen durch Vertrauen anspornen willst, dann ist es wichtig, dich um aktives Vertrauen zu bemühen. Rein passives Vertrauen, um das die betreffende Person nicht weiß, weil es nie explizit ausgesprochen wird, reicht nicht aus. Wenn du etwa Mitarbeitern zeigen willst, dass du ihnen eine wichtige Aufgabe anvertraust, dann sag ihnen explizit: „Wir legen das Schicksal des Unternehmens in Ihre Hände, denn wir wissen, dass wir uns auf

Sie verlassen können."
Ein anderer Weg, andere anzuspornen, besteht darin, mit gutem Beispiel voranzugehen. Wer immer eine positive Geisteshaltung vorlebt, der wird durch sein Verhalten auch andere dazu inspirieren, ihre negative Geisteshaltung abzustreifen.
Und je mehr du anderen durch deine eigene positive Geisteshaltung gibst, desto mehr bekommst du später auch von ihnen zurück.

Zusammenfassung

Die Kernaussage dieses Buches ist:
Eine positive Geisteshaltung, gepaart mit persönlichen Zielen, zieht Wohlstand und Erfolg an wie ein Magnet. Wer über den richtigen Charakter und die richtigen Gewohnheiten verfügt, der kann alles erreichen, was er sich selbst zutraut und vornimmt.

Buch im Amazon Shop